



Rijkswaterstaat
Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat

Marktconsultatie ICDIT
nummer 01 , d.d. 2018-01-30

CBO-Rijk Dataverbindingen

Bezoekadres

Rijkswaterstaat CIV
Derde werelddreef 1
2622 HA Delft

Postbus 556
3000 AN Rotterdam

Meer informatie

ON2013@rws.nl

Kenmerk	Marktconsultatie Internationale Connectiviteitsdiensten en Internettoegang tbv Defensie en RWS
Perceel	Perceel1

1 Gegevens aanbesteding

Naam aanbesteding	ICDIT
-------------------	-------

2 Informatie

Nr	Vraag	Antwoord
B.	Visie en Ontwikkeling Achtergrond B.1. t/m B.5.: Met de uitkomsten van het onderdeel Visie en Ontwikkeling wil RWS CIV vaststellen of de strategie omtrent de dienstverlening vormgegeven kan worden.	

2 Informatie

Nr	Vraag	Antwoord
B.1	Wat is uw visie omtrent de dienstverlening ten aanzien van internationale dataverbindingen?	<ul style="list-style-type: none">• Het leveren van internationale dataverbindingen zal worden gesplitst in het leveren van een (hybride) transport laag (internet, mpls, optical, ethernet) met een overlay VPN op basis van SD-WAN. Hybrid Networking, Network as a Service• De karakteristieken van hedendaagse bedrijfsnetwerk vereisen dan ook:<ul style="list-style-type: none">o Snelheid in het commerciële proces en snelle levering van diensten teneinde de werknemers en applicaties te koppelen wanneer en waar benodigd.o SLA gebaseerde netwerkprestaties en beschikbaarheido Diepgaande zichtbaarheid op het gedrag van het verkeer tussen de eindgebruiker en de applicatieso Flexibiliteit om snel en schaalbaar additionele diensten te leveren via eenvoudige verzoeken via een portalo Controle op de kosten en bescherming van investeringen in relatie tot de veranderende business vereisten.• Er wordt steeds meer gebruik gemaakt van op Internet gebaseerde verbindingen.• De bandbreedte behoefte per verbinding neemt toe.• Tarieven voor verbindingen met een hoge bandbreedte (met name DC- DC) vertonen een neerwaartse trend.• Internet-toegang niet geschikt is voor kritische verbindingen waarover vertrouwelijke informatie wordt verstuurd
B.2	Waaraan moeten opdrachtgevers volgens uw visie voldoen om goed regie te kunnen voeren op de dienstverlening?	<ul style="list-style-type: none">• Duidelijk behoeftstelling omtrent connectiviteit en inzicht in de integratie van een dergelijke oplossing in de netwerkarchitectuur• Een duidelijke governance structuur• Opdrachtgever dient zich te realiseren dat dienstverlening buiten Nederland andere dimensies kunnen hebben.
B.3	Waaraan moeten opdrachtnemers volgens uw visie voldoen om goed regie te kunnen voeren op de dienstverlening?	<ul style="list-style-type: none">• Inzicht in, feedback op en transparantie over de regie functie en doelstellingen in de keten<ul style="list-style-type: none">o Goede begeleiding van migraties, projecten en wijzigingen in het netwerk.o Proactief signaleren van outages en issues op het netwerko Maandelijks rapporteren van bv utilisatie en kwaliteit van de verbinden en andere onderdelen van de dienstverlening volgens de afgesproken SLA en KPI's.o Flexibiliteit wat betreft (onderliggende) contracten en SLA'so Dedicated Account teamso relevante ISO certificering en ITIL methodologie

2 Informatie

Nr	Vraag	Antwoord
B.4	Wat is uw visie en ervaring omtrent de samenwerking met opdrachtgevers bij een looptijd van 4-8 jaar?	<ul style="list-style-type: none">• Flexibiliteit in het contract voor technologische ontwikkelingen, duurzaamheid aspecten.• Een juiste competitieve prijsstelling.• Openheid en vertrouwen in elkaar, heldere rolverdeling
B.5	Wat is uw visie en ervaring ten aanzien van de samenwerking met andere partijen die binnen de scope van deze Marktconsultatie vallen, niet zijnde opdrachtgevers [buitenlandse providers etc.]?	<ul style="list-style-type: none">• Samenwerking met andere providers en partners is noodzakelijk voor een goede dienstverlening.• Gebruik maken van een beoordelingssysteem voor de selectie van de beste lokale partners voor lokale verbindingen.• Certificering maar ook daadwerkelijk de vereiste processen op orde hebben duidelijke SLA's voor alle services.
C.	Verkaveling	
C.1	Achtergrond C.1. t/m C.6.: RWS CIV wil de mogelijkheden verkennen om de verkaveling zoals in tabel 1 paragraaf 1.5 toe te passen Welke kansen en risico's ziet u als Marktpartij?	Verkaveling onevenwichtig, nagenoeg alle verbindingen in Perceel 1. Het risico van verkaveling kan een versnippering van de totaaloplossing opleveren waarin de toegevoegde waarde van de Leverancier beperkt is en er geen win-win zal ontstaan alsmede cherry picking vanuit de opdrachtgever. Levering van diensten vanuit één contract en één regiemodel geeft meer innovatieve kracht en continue evolutie van de dienstverlening. Kans is het leveren van de totale gevraagde scope inclusief voldoende toegevoegde waarde - bijvoorbeeld het beheer incl. laag 3, SLA, router, optimalisatie en rapportage. Geen echte risico's m.b.t. de voorgestelde verkaveling specifiek voor marktpartij. De kansen liggen mogelijk in een extra perceel, waarin separaat toekomstige vragen van andere overheidsinstellingen kunnen worden uitgevraagd.

2 Informatie

Nr	Vraag	Antwoord
C.2	Welke kansen en risico's ziet u voor RWS CIV?	<p>Teneinde een goede end-to-end dienstverlening te waarborgen in de uitvraag meenemen:</p> <ul style="list-style-type: none">- dienstverlening te leveren vanuit één regiemodel;- Innovatie mogelijkheden;- Any-to-any connectivity;- Stringente SLA's mbt beschikbaarheid, time-to-repair, network-delay en packet-loss;- Duidelijke RACI mbt beheersactiviteiten die opdrachtgever uitvoert;- Referenties;- Analyst reviews door partijen zoals Gartner, IDC, Current Analysis etc. <p>Verkaveling is kans om meerdere aanbiedingen te krijgen, maar risico dat versnippering niet ten goede komt voor oplevering en migratie.</p> <p>Geen bijzondere risico's of kansen voor OG, gebaseerd op de huidige scope.</p> <p>Verder werd aangegeven dat besparen van kosten, verbeteren van de dienstverlening (klanttevredenheid) en beperking leveranciers management door verkaveling (dienst & scope) mogelijk is. Met een goede regie organisatie zoals eerder beschreven is het ook mogelijk om met een beperkt aantal leveranciers de kwaliteit van de dienstverlening hoog te houden. Daarnaast kan best price procurement vaak leiden tot suboptimalisatie als het gaat om kwaliteit van de dienst verlening.</p>
C.3	Heeft u ervaring met de uitvoering van diensten die onder ABDO of vergelijkbaar vallen? Ja – Nee: graag 2 voorbeelden noemen	Enkele respondenten hebben ervaring met het leveren van diensten onder ABDO.
C.4	Heeft u een alternatieve verkaveling die u zou willen toepassen, bijvoorbeeld op geografisch gebied.	Geen alternatieven voor verkaveling, diensten kunnen in alle regio's in de wereld geleverd worden. Verder geen alternatieve voorstel, anders dan het bij C1 aangegeven extra perceel tbv toekomstige behoefte van overige rijksoverheidsorganisaties.

2 Informatie

Nr	Vraag	Antwoord
C.5	Zijn er aanverwante diensten die u aan de scope zou willen toevoegen? Zo ja: graag deze diensten benoemen en toevoegen.	Managed Services op het gebied van networking en security. Security, WAN optimalisatie, de mogelijkheid tot het leveren van zgn. SD-WAN netwerken en de mogelijkheid tot het leveren van Hybrid-WAN services. - Security diensten op het gebied van DDOS detectie en protectie voor Internet hosting verbindingen, advanced threat analytics. - Remote Access VPN diensten, die voldoen aan Common Criteria EAL3+ (NDcPP) certificering zoals ook vereist voor NATO en EU toepassingen. - Satelliet diensten, voor moeilijk toegankbare gebieden en ook inzetbaar als Rapid Deployment dienst - Netwerk en Applicatie Performance Monitoring en Management diensten. - NFV, Datacentre Connectiviteit.
C.6	Maakt u voor de uitvoering van de gevraagde werkzaamheden of inzet gebruik van partners? Ja – Nee: Zo ja: Graag toelichten waarom u gebruik maakt van samenwerkingspartners, welke samenwerkingspartners u gebruikt en voor welk onderdeel/ welke onderdelen.	Aanbieders maken - in meer- of mindere mate - gebruik van partners voor de local-access, toegepaste technologie en fieldengineers tbv installatie en onderhoud.
C.7	Indien u onder C.5. geen gebruik maakt van samenwerkingspartners bent u bereid om met partners samen te werken. Ja – Nee: Graag toelichten waarom u wel of niet bereid bent om met partners samen te werken.	Zie C.6. Enkele hebben aangegeven om - indien gewenst - met huidige RWS of Defensie partners samen te werken.
D	Innovatie	
	Achtergrond D.1. en D.2. RWS CIV hecht er een groot belang aan dat leveranciers investeren in innovaties en deze innovaties inzetten ten behoeve van de uitvoering van de dienstverlening in scope van deze Marktconsultatie.	

2 Informatie

Nr	Vraag	Antwoord
D.1	Op welke gebied binnen de scope van deze Marktconsultatie ziet u innovaties en binnen welke termijn[en] kunnen deze innovaties operationeel worden?	<ul style="list-style-type: none">• Virtualisatie en Direct cloud connectiviteit• SDWAN, SDN/NFV, 4/5G, applicatie performance visibility netwerkpad optimalisatie, beveiliging.• throughput, Open Source, Secure by Design en Sleutelbeheer, OpenVPN-NL encryptie• bandbreedte naar behoefte, kwaliteit/performance naar behoefte en betalen naar gebruik, UCaaS (Unified Communications as a Service).

2 Informatie

Nr	Vraag	Antwoord
D.2	Waarom moeten de uitvragen van RWS CIV voldoen om de inzet innovatie binnen de gevraagde dienstverlening te borgen?	<ul style="list-style-type: none">• Concreet innovatie budget. Als optionele dienst in uitvraag meenemen.• Flexibiliteit qua looptijd van het contract om aanpassingen makkelijker door te voeren.• Het laten informeren dmv workshops en product update sessies.
E.	Kwaliteitsmanagementsysteem, Kwaliteit en Kennis	
	Achtergrond E.1. t/m E.2.: RWS CIV hecht er een groot belang aan dat leveranciers de gevraagde dienstverlening onder kwaliteitsborging uitvoeren. RWS CIV is benieuwd op welke wijze de kwaliteit door leveranciers wordt geborgd.	
E.1	Welke kansen en risico's ziet u als Marktpartij?	<ul style="list-style-type: none">• Risico; onvoldoende behoefte beschreven.• Niet alleen op prijs gunnen, ruimte geven aan innovatieve connectiviteit en netwerkdiensten.• Kwaliteitsmanagement, risicomangement en service assurance als kans.• Inzet van additionele 'cryptodienst'.• Risico; weinig invloed op buitenlandse service providers.• Volledig beheerde oplossing.
E.2	Welke kansen en risico's ziet u voor RWS CIV?	<ul style="list-style-type: none">• Ruimte geven voor additionele diensten en niet alleen connectiviteit.• MVO borgen door de keten heen.• Connectivity en cryptodienst scheiden.• Risico; niet alleen op prijs uitvragen.
F.	Overig	<ul style="list-style-type: none">• Mist nog essentiële informatie: zoals applicatie landscape, cloud adoptie.• Impact en uitwerking abdo.• Alvast inventariseren glasaccessen zodat er een betere pricing kan worden afgegeven.• Rekening houden met Ethernet-eisen/specs van de gebruikte eindapparatuur, SDH wordt uitgefaseerd.

2 Informatie

Nr	Vraag	Antwoord
G.	<p>Interviews</p> <p>Verizon, GCX en Orange uitgenodigd vooral om kennis te maken (BT en KPN reeds bekend).</p> <p>Technolution niet uitgenodigd omdat zij alleen mbt crypto dienstverlening, die niet in scope van de aanbesteding is, hebben geantwoord.</p>	<p>Lange termijn contracten (voorgestelde 6+2+2) hebben een gevaar tot lock-in mbt prijs en technologie:</p> <ul style="list-style-type: none">- Stel contractdefinitie zo breed mogelijk op om lange termijn ontwikkelingen te kunnen faciliteren.- Spreek algemeen mechanisme af mbt prijsontwikkelingen. Benchmarken kost veel tijd en wordt gauw "vergeten".- Beter Pro-activiteit toelaten in het contract. Trends in de gaten houden en daarmee op basis van investeringen de benchmark compenseren bijvoorbeeld op performance. <p>Belang van de eindgebruiker in ogeschouw houden in relatie tot duur van het contract. Twee partijen hebben voorkeur voor korte[re] contracten van bv. 5 jaar, langer dan 5 jaar levert extra risico's op voor opdrachtnemer. Marktpartijen geven aan dat de voorgestelde 6+2+2 contractsduur hier voldoende invulling aan geeft.</p> <p>Continuïteit/ kwaliteit is belangrijker dan de prijs. Slechte of niet-werkende verbinding kan mensenlevens kosten. In dat kader zijn betrouwbare carriers - zowel de opdrachtnemer als haar lokale partners - key. Alle marktpartijen geven aan dat de kosten bij de inzet van de actuele technologie zullen dalen tov de huidige kosten.</p> <p>Rapid deployment Satelliet verbindingen op locaties waar het niet mogelijk is of als tussenoplossing wanneer vaste verbinding veel tijd vergt om te realiseren.</p> <p>Applicatie Performance Management (APM) tbv optimalisatie dienstverlening aan eindgebruiker.</p> <p>Bijna alle providers hebben eigen backbone met partnerships voor locale access. De mate waarin providers actief zijn in de doellanden loopt uiteen.</p> <p>Alle mogelijke technologieën mbt verbindingen kunnen worden geboden.</p> <p>NOC's verspreid over de wereld, ook in niet NATO-landen. Service volgens follow-the-sun.</p> <p>Geen van de partijen beschouwt ABDO als een risico. Eventuele te nemen maatregelen nav de ABDO-toetsing mogen geen prijsconsequenties hebben.</p> <p>ABDO toetsing door MIVD en m.n. op locatie-informatie en screening op organisatie en medewerkers, ook onderaannemers.</p>